Employment and Immigration Canada

Emploi et Immigration Canada

Canada

A guide to Canada's Business Immigration Program

Doing business in Canada

89-04701/

Canada welcomes business initiative

> *"Over the years, thousands of foreign business poeple have found Canada to be an excellent place to invest capital and to apply their particular business know-how to Canadian ventures."*

Canada has one of the world's most comprehensive business immigration programs.

Both its federal and provincial governments encourage prospective business immigrants to invest in Canada. Over the years, thousands of foreign business people have found Canada to be an excellent place to invest capital and to apply their particular business know-how to Canadian ventures.

Canadian business people have also benefited from Canada's Business Immigration Program. In a wide variety of situations, they have been put in touch with immigrants who can contribute expertise to a Canadian venture or who have capital to invest.

So that both Canadian and immigrant business people have an appreciation of the opportunities the program offers, we have prepared this guide for you. It should help you to make important business decisions and personal decisions, about moving to Canada.

Canada's Business Immigration program has a proven track record. It has enabled foreign investors to make a positive contribution to Canada's economy. The results have been jobs for Canadians, including newcomers.

(10,000)

© Minister of Supply and Services Canada 1989

Cat. No. MP23-102/1989

ISBN 0-662-56584-3

IM 007/3/89

Shared responsibility

"Canada's Business Immigration program has a proven track record. It has enabled Foreign investors to make a positive contribution to Canada's economy. The results have been jobs for Canadians, including newcomers."

Canada's Business Immigration Program recognizes that immigration is the shared responsibility of the federal and provincial governments. It also takes into consideration the expertise of provincial authorities in administering provincial business and securities laws.

The federal role

The federal government ensures that prospective business immigrants are assessed fairly and meet all the necessary criteria for admission to Canada. The federal government:

- ☐ Governs the admission of all business immigrants under the terms of the Immigration Act 1976 and Regulations;
- ☐ Ensures that all business immigration candidates are equally treated through the application of national standards;
- ☐ Ensures that all provinces have an equal opportunity to benefit from business immigration;
- ☐ Provides, through visa and trade officials, general information about Canadian business;
- ☐ Encourages visits to Canada by potential business immigrants;
- ☐ Determines if immigrant applicants meet general and business immigrant criteria, through visa officers in Canadian offices overseas;
- ☐ Reviews business proposals to ensure that they are comprehensive and comply with program guidelines;
- ☐ Ensures that prospective business immigrants and any dependants meet the health requirements set by Health and Welfare Canada;

> ***"The federal government ensures that prospective business immigrants are assessed fairly and meet all the necessary criteria for admission to Canada."***

- ☐ Ensures that business immigrants and dependants are of good character
- ☐ Provides supplementary help to business immigrants after their arrival, referring them to the appropriate provincial or local agencies for assistance in settling in Canada, financial advice and assistance with licensing and employee recruiting;
- ☐ Follows the progress of business immigrants who have been conditionally admitted to Canada;

The provincial role

For their part in the program, provinces may:

- ☐ Offer detailed, comprehensive counselling on investment and business opportunities for potential business immigrants;
- ☐ Set criteria to be met by the business immigrant;
- ☐ Assess "significant economic benefits" to the province;
- ☐ Target the sectors in the province which would benefit most from business immigration;
- ☐ Advise the appropriate federal officials on proposed business plans which might suit the needs of, or be accepted by, the province;
- ☐ Administer provincial securities, investment and business laws;
- ☐ Advise business immigrants on provincial legislation and requirements during exploratory visits to Canada and after their arrival;
- ☐ Supply the business immigrant with the addresses of local business organizations;
- ☐ Ensure that the business immigrant's activities are creating or maintaining jobs and providing benefit to the province;
- ☐ Inform Employment and Immigration Canada when any provincial terms, imposed upon a conditionally - admitted immigrant can be cancelled.

The application of the program differs somewhat for the province of Quebec and counselling in the specific criteria may be sought through MCCIQ offices abroad.

Who qualifies?

> ***"You have an excellent chance to qualify under the program if you have business experience, marketing skills, business contacts in Canada and, where appropriate, funds to invest."***

The Business Immigration Program is aimed at immigrant entrepreneurs, investors and the self-employed.

You have an excellent chance to qualify under the program if you have business experience, marketing skills, business contacts in Canada and, where appropriate, funds to invest. Remember, you will need to show that your business proposals will start a new Canadian business or maintain or expand an existing one. You must also demonstrate that your proposal will create or maintain jobs.

Of the three categories of business immigrant, only entrepreneurs must submit detailed business proposals or a general business plan, under certain conditions, along with their applications for permanent residence. Of course, all prospective immigrant business people must follow standard procedures for admission to Canada.

Canadian Immigration officials give priority to processing applications from prospective business immigrants second only to priority given refugees and members of the family class in recognition of the valuable contribution business immigrants make to the development of the Canadian economy and the creation of jobs.

Exploratory visits

> *"While in Canada, you can personally investigate costs, marketing, financing, services and provincial licensing and securities requirements."*

It's a good idea to visit Canada before you apply to come as a permanent resident.

If you need a visitor's visa you should inquire at your nearest Canadian government office. A Canadian visa officer may issue you a visitor's visa providing all statutory requirements are met. The officer can also provide letters of introduction to provincial officials and arrange appointments for visiting entrepreneurs or investors.

While in Canada, you can personally investigate costs, marketing, financing, services and provincial licensing and securities requirements. Meetings can be arranged with provincial officials to discuss current provincial needs and what projects can be tailored to those needs.

The immigration process

> ***"Canadian Immigration officials give priority to processing applications from prospective business immigrants second only to priority given refugees and members of the family class."***

As mentioned before, priority is given to prospective business immigrants. A Canadian visa officer will review the application and its documentation as soon as possible.

After this initial step in the immigration process, applicants may be interviewed at the time of application or may be called for a subsequent interview. Applicants should expect questions on their business experience, background, and business plan.

They should also expect Canadian officials to provide information on business opportunities in Canada, admission methods, and an explanation of how their application will be processed.

Travel for business reasons is understood to be a part of the business person's lifestyle. Short business trips abroad do not cause difficulties with respect to the status of your permanent residence. Business immigrants should, however, be aware that permanent residents who spend more than 183 days outside of Canada in a 12-month period could lose their permanent resident status. In unusual circumstances where a business immigrant finds it necessary to be abroad for more than 183 days in a given 12-month period, the business person may apply for a Returning Resident Permit before leaving Canada. Such a permit will show officials that there was no intent to give up permanent resident status in Canada.

After three years of residing in Canada, permanent residents may apply for Canadian citizenship.

Applicants under the Business Immigration Program who wish to settle in Quebec must present their applications to MCCIQ officials for assessment. Approval from Quebec officials is required prior to finalizing of processing by a Canadian visa office.

Although legal help and tax advice will be necessary once the applicant is ready to proceed with a business in Canada, just as it is necessary in running any business anywhere, advice on applying to immigrate under the Business Immigration Program is available at no additional charge from Canadian visa officers abroad. Visa officers will assist the potential business immigrant in filling out application forms and answer any questions that might arise.

Business immigrant categories

> ***"An applicant planning to offer a specialty service would need to show qualifications in the field and know how the service would meet Canadian market demands. A self-employed applicant interested in working in Canada in a cultural or artistic pursuit would need to have established credentials in these areas."***

The self-employed

To qualify as "self-employed", a business immigrant must have achieved a degree of success at home in either a business or a cultural pursuit.

Criteria for a self-employed business immigrant are that the applicant's activities will either add to the cultural life of Canada or will establish a business in Canada which will employ only the applicant or family members.

A self-employed business applicant should have some proof of demonstrated business experience. Any documents which establish the business intentions of the candidate should be presented to the visa officer. For example, an immigrant wishing to be admitted as a self-employed farmer might provide an agronomist's report and conditional offer to purchase the farm, subject to the outcome of immigration proceedings.

An applicant planning to offer a specialty service would need to show qualifications in the field and know how the service would meet Canadian market demands. A self-employed applicant interested in working in Canada in a cultural or artistic pursuit would need to have established credentials in these areas.

The manner is which self-employed applicants are processed depends on whether the applicant is a businessperson or will be engaged in cultural activities. The processing will also depend on whether the province wishes to comment on a potential applicant's business proposal.

A Canadian visa officer will assess the self-employed applicant's business abilities, record and reputation in the local, national or international business community. The applicant's potential for success in Canada is also appraised. If the applicant's business plan or background is not seen as beneficial to Canada or the applicant is not considered capable of car-

rying out the plan, the Entrepreneurial Development Officer (EDO) can refuse the applicant, following this initial assessment.

If the candidate receives a favourable appraisal, the plan may be referred to the appropriate province. The province then has 30 days to reply.

For applicants destined to Quebec, if the documentation is sent first to a Quebec Immigration Officer, the application may be refused on behalf of both parties if the applicant clearly lacks the potential for successful establishment.

The self-employed immigrant who wishes to come to Canada to pursue cultural or sports activities will be assessed on international reputation, degree of success at home and international ranking (where applicable.) Generally, people who qualify as self-employed in cultural activities are not referred to any particular province, unless they intend to reside in Quebec in which case normal procedures for that province would apply.

Entrepreneurs

An entrepreneur has proven management skills, a proven business background and must actively manage the business once it is established.

Whatever the entrepreneurial venture, it must contribute significantly to both the Canadian and the provincial economy. The business will have to either maintain existing jobs or create new opportunities for one or more Canadian residents, other than the entrepreneur and any dependants.

> ***"An entrepreneur's business proposal should make it easy for an EDO to assess fairly the applicant's business abilities and provide detailed information on the proposed venture."***

Anyone applying in this category must play an active management role in the business.

An entrepreneur may submit either a *general business plan* or a *more detailed business proposal*. If an applicant in the entrepreneur category has a specific business in mind and a specific location in Canada for that business, the applicant may seek *unconditional* admission to Canada. When seeking such admission, a full business plan will need to be submitted with the application for consideration.

An entrepreneur who may have the business expertise and background but who has not yet decided upon a specific activity or province of destination may submit a less detailed *general* business plan. The *general plan* should indicate the possible business activity to be carried out and the possible province of destination.

An entrepreneur who submits a general plan might be granted *conditional admission* to Canada. An entrepreneur who has received a conditional visa has a maximum of two years to establish, purchase or substantially invest in a business or commercial venture in Canada. The venture has to maintain or create jobs for Canadians and the entrepreneur has to participate actively in running the business.

Once the business has been established in Canada, the conditions of admission will be promptly removed.

The proposal

As a first step, a potential "entrepreneur" who has a specific business venture in mind has to submit a business proposal together with an application to immigrate to an Entrepreneurial Development Officer (EDO). An EDO is a visa officer at a Canadian post outside Canada who has been especially trained in Canada's Business Immigration Program.

An entrepreneur's business proposal should make it easy for an EDO to assess fairly the applicant's business abilities and provide detailed information on the proposed venture.

What to include

Business proposals are always written documents and should contain as much detailed information as possible.

The proposal of an entrepreneur who receives conditional admission is not as detailed as explained here. However, it should indicate the possible business activity to be carried out and the possible province of destination.

The entrepreneur's proposal should take into account the possible location of the venture. If the proposal is reviewed favourably by the EDO, it will be forwarded to the appropriate province for comment on how it might suit provincial needs. The province then undertakes to provide comments as soon as possible, usually within 2 to 4 weeks. Applicants

destined to Quebec may contact a Quebec Immigration officer abroad to start the assessment process.

A potential "entrepreneur" who has a business background but has yet to develop a specific business plan may wish to apply for conditional admission. If accepted, the entrepreneur is granted permanent residence with the condition that within two years of landing the applicant must buy or establish a business which will be of significant economic benefit to the province and create or maintain jobs for Canadian residents. Entrepreneurs in this group submit more general business proposals detailing relevant experience, interests, expected area of involvement, province of location and so on.

A full business proposal

A complete business proposal for potential entrepreneurs seeking unconditional admission must contain a number of elements. These include:

- ☐ Applicant's name, address and telephone number.
- ☐ Project name, address and legal description of the property, including maps.
- ☐ Cost estimates.
- ☐ Proposed financing.
- ☐ Cash-flow forecasts.
- ☐ List of major expense categories.
- ☐ Manufacturers of any required equipment.
- ☐ Number of employees (full-time, part-time or seasonal).
- ☐ Number of months of seasonal employment per year.
- ☐ Number of jobs maintained or created.
- ☐ Anticipated economic benefits to province chosen.
- ☐ Projected markets.
- ☐ Projected products.
- ☐ Detailed statement of amount, application and timing of funds to be put into business by the applicant.
- ☐ Employment history and business experience of the project's managers (where applicable.)

These are just the *essential* elements that must be contained in an entrepreneurial proposal. The EDO or provincial authorities can give an applicant an idea of more specific information that might be needed for a particular proposal.

> ***"Because entrepreneurs are expected to make a significant contribution to the economy of the province they have chosen to move to, they must have business experience, the ability to operate a business and a successful management record."***

The entrepreneur's application

Because entrepreneurs are expected to make a significant contribution to the economy of the province they have chosen to move to, they must have business experience, the ability to operate a business and a successful management record. Like other business immigrants, high priority is given to processing their applications.

Their applications, submitted to a Canadian Consulate, Embassy or High Commission, must be accompanied by the following documents:

- ☐ A curriculum vitae or résumé;
- ☐ A description of the candidate's business, industrial or management experience;
- ☐ A complete financial statement including funds already in Canada; funds available for immediate or later transfer (all stated in Canadian dollars) and proof of ownership of the funds;
- ☐ Written indication of the possible business activity of interest;
- ☐ Name of the province of destination.

Business proposals and business records are usually reviewed following the initial interview with an EDO. If the EDO approves the application, it is referred to the province where the entrepreneur proposes to conduct business. The province then has 30 days to reply.

The provincial reply clearly indicates either support, non-support or states no particular objection to the proposal. Normally, the provincial reply also indicates if there would be any objection to admitting the entreprencur and permitting the proposed business to be established or purchased. The EDO considers the provincial reaction to the proposed business plan in deciding whether or not to accept the entrepreneur's application to

immigrate to Canada and may suggest that the entrepreneur consider locating in another province.

Should the EDO and provincial officials disagree on the benefits that the proposed business will bring to the province, the dispute will be mediated by the Regional Entrepreneurial Officer. However, the final decision on an entrepreneur's admissibility to Canada rests with the EDO.

Investors

Prospective "investor" immigrants must have a proven business record and have accumulated through their own endeavours, a personal net worth of at least $500,000 (Can.).

They must also invest as required in any one of the investment tiers described below. Each tier allows for all common forms of debt and equity financing for businesses in Canada.

Under tier one, qualified investors may be eligible if they have a net worth of $500,000 and make an investment of $150,000, locked in for three years, in a province which, in the previous year, has received fewer than three percent of Canada's business immigrants. This tier has been developed to help reduce economic disparity among the provinces.

Under tier two qualified investors may be eligible if they have a net worth of $500,000 and make an investment of $250,000, locked in for three years. Investors who will qualify under tier three may be eligible if, they have a net worth of $700,000 and make a minimum investment of $500,000, locked in for five years.

Although an investor applicant must have demonstrated business experience, an investor is not required to play an active management role in the business in which the investment is made. An immigrant investor might, however, sit on the Company's Board of Directors or become a shareholder. The investment must be made after a visa application has been made, and *before* the visa is issued.

> ***"The EDO considers the provincial reaction to the proposed business plan in deciding whether or not to accept the entrepreneur's application to immigrate to Canada and may suggest that the entrepreneur consider locating in another province."***

The immigrant investor may choose to invest in any number of acceptable businesses, syndicates or investment funds. All must have been identified by both federal and provincial authorities as suitable vehicles for immigrant investment.

The proposed pre-accepted investment vehicle, must significantly benefit a provincial economy and must either create or maintain jobs for Canadian residents, other than the investor or any dependents. The investment should also help the active business activities of small and medium-sized enterprises in Canada.

Investment options

There are four types of investments which are allowed under the immigrant invester category of the Business Immigration Program – investment in a business or commercial venture, a privately-administered investment syndicate or a government-administered venture capital fund*, or investment through a securities dealer**.

For all four options, the target investment must be a small to medium sized business, operating in Canada. The investment funds must be used by the business for job creating activities. All investment proposals must be accepted by provincial officials and must show that a provincial economy will benefit significantly from the project. Proposed investments are then reviewed by Employment and Immigration officials to establish that the investment offered to immigrants meets immigration requirements and national program standards. Visa offices are kept informed of all investment proposals that have been accepted by the provincial and federal governments for the purposes of the immigrant investor program.

It should be noted that neither the federal or provincial governments assume any responsibility or liability for the viability or success of the investment option or any investment made in it.

The investment proposal

The investment proposal is usually developed by a Canadian company, business or syndicate developer. The proposal is to be in accordance with provincial business laws.

Once the proposal is accepted by the appropriate levels of government, the business, company or syndicate developer

* *Government-administered venture capital funds are currently being considered.*

** *At the time of publication, this option was only available in Quebec.*

is then given a letter of acceptance by provincial and federal officials. The proposal may then be marketed for 18 months from the date the letter is issued.

Marketing a proposal

It is up to the business, company or syndicate developer to market the proposal or Offering Memorandum to prospective investors as a pre-accepted investment vehicle.

In marketing, the business must meet the requirements of the Securities Commission of the country in which the investment is marketed and obey any other applicable laws.

The qualified immigrant investor is usually recruited by an Canadian company or syndicate developer who is looking for capital to expand or develop a business or particular project.

If an investor is interested in a particular proposal, it is the responsibility of the investor to tell the promoter. Of course, the investor should exercise the usual care and diligence in assessing the investment. The potential investor then contacts a visa office, makes an application for permanent residence, invests the required amount in the venture or signs a contract to invest and proceeds with immigration requirements.

A Canadian company, business or investment syndicate can only begin actively recruiting potential investors, once its project has been accepted by the province and identified by the federal government as one that complies with national immigrant investor program requirements. Once recruiting starts and investors begin to apply, there is close liaison between visa offices abroad and the Canadian office involved.

> ***"For all four options, the target investment must be a small to medium sized business, operating in Canada. The investment funds must be used by the business for job creating activities."***

Usually, there is a minimum and a maximum number of investors required for a given project. Applicants who are part of a large group of investors have their applications processed as they are identified, until the minimum number of investors required has been reached. Until that number is achieved, no visas are issued. The applications are processed once all the usual immigration requirements are met by each investor.

Any additional investors subscribing after the minimum has been met will have their applications processed and their visas issued as they are identified, if all of the other immigration requirements are satisfied. If a very large number of investors is required for a project, they may be recruited in phases.

Visas are issued to these groups once the minimum number of investors for each phase is reached, until the maximum number is achieved.

If immigrants meet all of the necessary immigration requirements and qualify as investors, each one will be issued a visa. The EIC regional offices in Canada and visa offices are kept informed of the progress of all multiple applicants at all times.

The investor's application

A prospective immigrant investor in a Canadian business or syndicate must apply for permanent resident status from outside Canada. Along with the application, the following material should be submitted:

- ☐ A curriculum vitae or résumé;
- ☐ A description of the candidate's business, industrial or management experience;
- ☐ A complete financial statement of funds available for immediate or later transfer (in Canadian dollars);
- ☐ Proof of ownership of the funds;
- ☐ A written indication of the business, venture or investment syndicate which interests the investor;
- ☐ The proposed province of destination;
- ☐ An indication of the investment to be made.

While this guide is intended to provide prospective business immigrants to Canada with more detailed information on Canada's Business Immigration Program,

> ***"Many posts abroad have Entrepreneurial Development Officers who will be able to answer more specific questions."***

many posts abroad have Entrepreneurial Development Officers (visa officers specially trained in the Program) who will be able to answer more specific questions.

A list of provincial and federal government contacts may be obtained from Canadian Visa offices abroad.

This is not a legal document.
For precise legal information, consult the Immigration Act and Regulations.

Produced by Public Affairs and
Immigration Program Development
Employment and Immigration Canada

For more information,
contact your nearest
Canada Employment Centre or
Canada Immigration Centre, or write:

Enquiries and Distribution
Ottawa-Hull
K1A 0J9
Tel.: (819) 994-6313

Emploi et Immigration Canada

Employment and Immigration Canada

Canada

Guide concernant le programme d'immigration des gens d'affaires

Faire des affaires au Canada

Le Canada est très favorable aux projets d'entreprise

> ***« Au fil des ans, des milliers de gens d'affaires étrangers ont pu constater que le Canada était une excellente place où investir des capitaux et appliquer leur savoir-faire à des entreprises canadiennes. »***

Le Canada possède l'un des programmes d'immigration des gens d'affaires les plus complets du monde.

Les gouvernements fédéral et provinciaux encouragent les gens d'affaires qui veulent immigrer au Canada à venir y investir leurs capitaux. Au fil des ans, des milliers de gens d'affaires étrangers ont pu constater que le Canada était une excellente place où investir des capitaux et appliquer leur savoir-faire à des entreprises canadiennes.

Les gens d'affaires du Canada ont également bénéficié du programme canadien d'immigration des gens d'affaires. Dans une large gamme de situations, ils ont été mis en contact avec des immigrants qui ont du capital à investir ou qui sont en mesure de faire bénéficier de leurs connaissances techniques une entreprise canadienne.

Le présent guide vise à faire connaître les possibilités qu'offre le programme aux gens d'affaires canadiens et étrangers. Il devrait vous aider à prendre des décisions importantes, sur le plan des affaires d'abord, ainsi que sur le plan personnel en vue de venir vous installer au Canada.

Le programme d'immigration des gens d'affaires a fait ses preuves. Des investisseurs étrangers ont pu contribuer à l'essor de l'économie canadienne, ce qui a permis de créer des emplois pour les Canadiens, y compris les nouveaux arrivants.

(10 000)

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1989

IM 007/3/89

N° de cat. MP23-102/1989

ISBN 0-662-56584-3

Responsabilité partagée

« Le programme d'immigration des gens d'affaires a fait ses preuves. Des investisseurs étrangers ont pu contribuer à l'essor de l'économie canadienne, ce qui a permis de créer des emplois pour les Canadiens, y compris les nouveaux arrivants. »

Dans le programme d'immigration des gens d'affaires, il est reconnu que l'immigration est une responsabilité partagée par les gouvernements fédéral et provinciaux. Il est également tenu compte des compétences provinciales en ce qui concerne les affaires et les valeurs mobilières.

Le rôle du gouvernement fédéral

Le gouvernement fédéral veille à ce que les gens d'affaires voulant immigrer au Canada soient évalués équitablement et satisfassent à tous les critères d'admission au Canada. Plus précisément :

- ☐ il applique la Loi sur l'immigration de 1976 et le Règlement s'y rapportant pour ce qui est de l'admission de tous les gens d'affaires immigrants;
- ☐ il veille à ce que tous les gens d'affaires qui veulent immigrer au Canada soient traités équitablement par l'application de normes nationales;
- ☐ il fait en sorte que toutes les provinces aient des chances égales de bénéficier de l'immigration des gens d'affaires;
- ☐ il diffuse, par l'entremise des agents des visas et des délégués commerciaux, des renseignements généraux concernant les entreprises canadiennes;
- ☐ il encourage les gens d'affaires de l'étranger à venir visiter le Canada;
- ☐ il détermine, par l'entremise des agents des visas dans les bureaux canadiens à l'étranger, si les personnes qui demandent à immigrer au Canada satisfont aux critères généraux d'immigration et à ceux concernant les gens d'affaires en particulier;
- ☐ il examine les projets d'entreprise pour s'assurer qu'ils sont complets et conformes aux lignes directrices du programme;

« Le gouvernement fédéral veille à ce que les gens d'affaires voulant immigrer au Canada soient évalués équitablement et satisfassent à tous les critères d'admission au Canada. »

- il s'assure que les gens d'affaires immigrants et les personnes à leur charge remplissent les exigences fixées par Santé et Bien-être social Canada sur le plan de la santé;
- il s'assure que les gens d'affaires immigrants et les personnes à leur charge ont une bonne réputation;
- il accorde de l'aide supplémentaire aux gens d'affaires immigrants après leur arrivée, en les adressant aux organismes provinciaux et locaux capables de leur fournir l'aide nécessaire pour s'établir au Canada, de les conseiller sur le plan financier et de les aider à obtenir les autorisations professionnelles nécessaires ainsi qu'à recruter des employés;
- il assure le suivi des gens d'affaires immigrants qui ont été admis au Canada sous condition.

Le rôle des provinces

Pour leur part, les autorités provinciales peuvent :

- donner des renseignements détaillés et complets sur les possibilités d'investissement et de création d'entreprise aux éventuels gens d'affaires immigrants;
- établir les critères auxquels doivent satisfaire les gens d'affaires immigrants;
- préciser les «avantages économiques importants» pour la province;
- préciser les secteurs, dans la province, qui bénéficieraient le plus de l'immigration de gens d'affaires;
- communiquer aux responsables fédéraux leurs observations sur les plans d'entreprise susceptibles de répondre aux besoins de la province ou d'être acceptés par celle-ci;
- administrer les lois provinciales concernant les valeurs mobilières, les investissements et les affaires;
- informer les gens d'affaires immigrants des lois et exigences provinciales lors de leurs visites de prospection au Canada et après leur arrivée;
- fournir aux gens d'affaires immigrants les adresses des organisations commerciales locales;
- s'assurer que les activités des gens d'affaires immigrants créent ou maintiennent des emplois et sont avantageuses pour la province;
- informer Emploi et Immigration Canada de toute condition provinciale imposée à un immigrant admis sous condition qui peut être levée.

Les autorités provinciales du Québec appliquent ce programme de façon quelque peu différente, et il faut s'adresser aux bureaux du ministère des Communautés culturelles et de l'Immigration du Québec à l'étranger, afin d'obtenir des renseignements concernant les normes retenues.

Qui est admissible?

> ***« Vous avez d'excellentes chances d'être admissible au programme si vous avez l'expérience des affaires, possédez des compétences en marketing, avez des contacts commerciaux au Canada ou, lorsqu'il y a lieu, disposez de fonds à investir. »***

Le programme d'immigration des gens d'affaires s'adresse à trois catégories d'immigrants : les entrepreneurs, les investisseurs et les travailleurs autonomes.

Vous avez d'excellentes chances d'être admissible au programme si vous avez l'expérience des affaires, possédez des compétences en marketing, avez des contacts commerciaux au Canada ou, lorsqu'il y a lieu, disposez de fonds à investir. Vous devrez montrer que vos propositions commerciales donneront lieu à la création d'une entreprise canadienne ou encore au maintien ou à l'expansion d'une entreprise existante. Vous devez également démontrer que votre proposition permettra de créer ou de conserver des emplois.

Des trois catégories de gens d'affaires immigrants, seuls les entrepreneurs doivent présenter des projets d'affaires détaillés ou, dans certains cas, un plan d'entreprise général, en même temps que leur demande de résidence permanente. Bien entendu, tous les éventuels gens d'affaires immigrants doivent se plier aux formalités habituelles d'admission au Canada.

Convaincues de la précieuse contribution que les gens d'affaires immigrants apportent à l'essor de l'économie canadienne et à la création d'emplois, les autorités canadiennes de l'Immigration étudient en priorité les demandes d'immigration des gens d'affaires; seule l'étude des cas des demandeurs du statut de réfugié et des membres de la catégorie de la famille passe avant celle des demandes des gens d'affaires immigrants.

Visites de prospection

« Pendant votre séjour au Canada, vous pouvez vous-même étudier les facteurs dont vous devez tenir compte dans votre décision – coûts, marketing, financement, services et exigences provinciales. »

C'est une bonne idée de visiter le Canada avant de présenter une demande de résidence permanente.

Si vous avez besoin d'un visa de visiteur, informez-vous au bureau du gouvernement canadien le plus proche. Un agent canadien des visas vous délivrera un visa de visiteur. Il pourra également vous donner des lettres de présentation aux autorités provinciales et prendre les dispositions voulues pour que vous puissiez visiter des entrepreneurs ou des investisseurs.

Pendant votre séjour au Canada, vous pouvez vous-même étudier les facteurs dont vous devez tenir compte dans votre décision – coûts, marketing, financement, services et exigences provinciales à respecter relativement aux autorisations professionnelles nécessaires et au commerce des valeurs mobilières.

Au cours de ces visites, il est possible de rencontrer les autorités provinciales afin de discuter des besoins actuels de la province et des projets qui peuvent être adaptés à ces besoins.

Le processus d'immigration

> ***« Les personnes intéressées peuvent obtenir gratuitement des renseignements concernant la présentation d'une demande dans le cadre du programme d'immigration des gens d'affaires en s'adressant aux agents des visas canadiens à l'étranger. »***

Tel qu'il a déjà été mentionné, la priorité est accordée aux gens d'affaires désireux d'immigrer au Canada. Un agent canadien des visas étudiera votre demande et la documentation à l'appui le plus rapidement possible.

Après cette étape initiale du processus d'immigration, les requérants peuvent être interrogés au moment de la présentation de la demande ou être convoqués à une entrevue ultérieure. Les requérants doivent s'attendre à ce qu'on les questionne sur leur expérience des affaires, leurs antécédents, leur plan d'entreprise.

Ils doivent en outre prévoir que les responsables de l'immigration canadienne leur fourniront des renseignements sur les possibilités qui existent au Canada dans le domaine des affaires, sur les méthodes d'admission et sur la façon dont leur demande sera traitée.

Les autorités canadiennes comprennent que les voyages d'affaires font partie de la vie des gens d'affaires. De courts voyages d'affaires à l'étranger ne vous causeront pas de problèmes quant à votre statut de résident permanent. Toutefois, les gens d'affaires immigrants doivent savoir que les résidents permanents qui séjournent pendant plus de 183 jours à l'extérieur du Canada pendant une période de 12 mois peuvent perdre leur statut de résident permanent. Dans les rares cas où les gens d'affaires immigrants doivent effectuer un voyage à l'étranger de plus de 183 jours pendant une période de 12 mois, ils peuvent solliciter un Permis de retour pour résident permanent avant de quitter le Canada. Grâce à ce permis, la personne en cause pourra prouver aux autorités canadiennes qu'elle n'avait pas l'intention de renoncer à son statut de résident permanent.

Après avoir été au Canada pendant plus de trois ans, les résidents permanents peuvent solliciter la citoyenneté canadienne.

Les personnes qui présentent une demande dans le cadre du programme d'immigration des gens d'affaires dans le but de s'établir au Québec doivent adresser cette demande aux autorités du ministère des Communautés culturelles et de l'Immigration du Québec aux fins d'évaluation. Il faut d'abord que les autorités de ce ministère accueillent la demande avant qu'un bureau canadien des visas ne termine le traitement du cas.

Comme c'est le cas partout ailleurs pour toute entreprise, il faudra donner au requérant des conseils d'ordre juridique et fiscal, une fois qu'il sera prêt à lancer son entreprise au Canada; les personnes intéressées peuvent obtenir gratuitement des renseignements concernant la présentation d'une demande dans le cadre du programme d'immigration des gens d'affaires en s'adressant aux agents des visas canadiens à l'étranger. Ceux-ci aideront les éventuels gens d'affaires immigrants à remplir les formulaires de demande et répondront à leurs questions.

Catégories de gens d'affaires

« Pour être considéré comme travailleur autonome, il faut avoir connu un certain succès dans son pays, soit dans le monde des affaires ou dans le domaine culturel. »

Les travailleurs autonomes

Pour être considéré comme travailleur autonome, il faut avoir connu un certain succès dans son pays, soit dans le monde des affaires ou dans le domaine culturel.

La personne qui contribuera à la vie culturelle du Canada ou qui compte y établir une entreprise, laquelle emploiera seulement le requérant ou les membres de sa famille, a plus de chances de voir sa demande accueillie.

Les gens d'affaires qui présentent une demande à titre de travailleur autonome doivent être en mesure de prouver qu'ils ont une expérience des affaires à leur crédit. Tout document qui confirme les intentions commerciales du requérant devrait être présenté à l'agent des visas. Par exemple, un immigrant qui désire être admis à titre d'agriculteur autonome pourrait fournir un rapport d'agronome ainsi qu'une offre d'achat conditionnelle de la ferme, sous réserve de la décision rendue à l'égard de la demande d'admission.

Un requérant qui a l'intention d'offrir un service spécialisé doit montrer qu'il a les compétences voulues dans le domaine en question et savoir de quelle façon le service répondrait à la demande sur le marché canadien. Les requérants qui sont des travailleurs autonomes et qui désirent travailler au Canada dans un domaine culturel ou artistique doivent avoir atteint un degré de réussite reconnu dans leur spécialité.

Le traitement accordé à la demande des travailleurs autonomes diffère selon que les requérants sont des gens d'affaires ou qu'ils travailleront à des activités culturelles. Les observations éventuelles que pourra faire la province sur le projet

d'entreprise d'un requérant est un autre facteur qui peut influer sur le traitement de la demande.

Un agent canadien des visas évaluera les compétences en affaires du requérant, ses antécédents ainsi que sa réputation dans le milieu des affaires local, national ou international. Il fera également le point sur les possibilités de réussite du requérant au Canada. A la suite de cette évaluation initiale, l'agent de recrutement des entrepreneurs immigrants (AREI) peut refuser le requérant s'il juge que son plan d'exploitation ou ses antécédents ne présentent pas d'avantages pour le Canada ou s'il estime que celui-ci est incapable de réaliser son plan.

Si le candidat reçoit une évaluation favorable, le plan peut être transmis à la province appropriée. Celle-ci a 30 jours pour faire connaître sa réponse.

Les requérants voulant s'établir au Québec et qui envoient tout d'abord leur demande à un agent d'immigration du Québec peuvent voir cette demande rejetée, à la fois par les autorités québécoises et canadiennes, s'il apparaît évident que le requérant a peu de chances de s'établir avec succès.

Le travailleur autonome qui veut immigrer au Canada pour poursuivre une carrière dans les domaines culturel ou sportif sera évalué d'après sa réputation internationale, les succès qu'il a obtenus dans son pays et son rang international (le cas échéant). En général, les demandes des personnes qui remplissent les conditions requises à titre de travailleur autonome du secteur culturel ne sont adressées à aucune province en particulier, à moins que ces personnes aient l'intention de résider au Québec; dans ce cas, les autorités de cette province appliquent les modalités habituelles.

« Le projet d'entreprise soumis devrait permettre à un AREI d'évaluer équitablement les capacités du requérant en affaires et de fournir des renseignements détaillés sur l'entreprise que celui-ci projette de mettre sur pied. »

Les entrepreneurs

Un entrepreneur doit avoir des compétences manifestes en gestion, avoir fait ses preuves en affaires et gérer activement l'entreprise une fois qu'elle est établie.

Quelle que soit l'entreprise, elle doit contribuer de façon significative à l'économie du Canada et de la province. Elle devra permettre à au moins un résident canadien, à part l'entrepreneur et les personnes à sa charge, d'obtenir ou de conserver un emploi.

Quiconque présente une demande dans cette catégorie doit prendre part activement à la gestion de l'entreprise.

L'entrepreneur doit présenter soit un *plan d'entreprise général* soit un *projet d'affaires plus détaillé*. Si l'entrepreneur qui présente une demande a un projet précis d'entreprise pour un endroit particulier au Canada, il doit solliciter l'admission *inconditionnelle* au Canada. Il lui faudra alors présenter, en plus de la demande, un plan d'entreprise complet.

Un entrepreneur, qui est rompu aux affaires et dont les antécédents sont satisfaisants, mais qui n'a pas encore pris de décision quant au genre d'entreprise qu'il veut lancer ou quant à la province où il compte s'établir, peut présenter un plan d'entreprise *général* moins détaillé. Il devrait cependant indiquer dans ce *plan général* le genre d'entreprise qu'il pourrait mettre sur pied ainsi que la province où il pourrait s'établir.

L'entrepreneur qui présente un plan d'entreprise général pourrait être *admis* au Canada *à certaines conditions*. L'entrepreneur, à qui on a délivré un visa conditionnel, dispose d'un maximum de deux ans pour lancer ou acheter une entreprise commerciale au Canada, ou y faire un investissement important. Cette entreprise doit préserver ou créer des emplois pour les Canadiens, et l'entrepreneur doit participer activement à la gestion de celle-ci.

Une fois que l'entreprise en question aura été établie au Canada, les conditions d'admission seront rapidement levées.

Le projet d'entreprise

Comme démarche initiale, un «entrepreneur» éventuel, désireux d'établir une entreprise bien précise, doit présenter un projet d'entreprise à un agent de recrutement des entrepreneurs immigrants (AREI).

Ce dernier est un agent des visas en poste dans un bureau canadien à l'étranger qui a reçu une formation spéciale

concernant le programme canadien d'immigration des gens d'affaires.

Le projet d'entreprise soumis devrait permettre à un AREI d'évaluer équitablement les capacités du requérant en affaires et de fournir des renseignements détaillés sur l'entreprise que celui-ci projette de mettre sur pied.

Quoi inclure?

Un projet d'entreprise est toujours un document écrit dans lequel devraient figurer le plus de détails possible.

Le projet d'un entrepreneur admis à certaines conditions n'est pas aussi détaillé que celui dont il est question ci-dessous. Toutefois, il devrait préciser le genre d'activité commerciale dans lequel l'entrepreneur envisage de se lancer ainsi que la province où il compte s'établir.

Dans son projet d'entreprise, l'entrepreneur doit indiquer l'endroit où il pourrait s'établir; lorsque l'AREI accueille favorablement le projet d'entreprise, il le transmet aux autorités provinciales concernées, afin que celles-ci indiquent dans quelle mesure ce projet pourrait répondre aux besoins de la province. Les autorités provinciales transmettent ensuite leurs observations le plus tôt possible à l'entrepreneur, habituellement deux ou quatre semaines après la présentation de la demande. Les requérants qui veulent s'établir au Québec peuvent communiquer avec l'agent d'immigration de cette province à l'étranger, afin que l'étude de leur demande soit entreprise.

Un «entrepreneur» éventuel qui a de l'expérience dans le domaine des affaires, mais qui doit encore élaborer un plan d'entreprise précis, peut déposer une demande d'admission conditionnelle. Si cette demande est accueillie, l'entrepreneur se voit accorder la résidence permanente à la condition, qu'au plus tard deux ans après l'obtention de celle-ci, il achète ou fonde une entreprise qui contribuera de façon significative à l'économie de la province et qui créera ou préservera des emplois pour les Canadiens. Les entrepreneurs qui satisfont à ces conditions doivent présenter un projet d'entreprise plus général, dans lequel on fera état de l'expérience pertinente, des intérêts, du secteur d'activités prévu de l'entreprise, de la province où cette entreprise sera lancée et ainsi de suite.

> ***« Puisqu'on s'attend des entrepreneurs qu'ils fassent une contribution significative à l'économie de la province où ils comptent s'installer, ceux-ci doivent être des gens d'affaires expérimentés, capables d'exploiter une entreprise et avoir de solides antécédents en gestion. »***

Un projet d'entreprise complet

Les entrepreneurs qui demandent à être admis au Canada sans condition doivent présenter un projet d'entreprise complet qui contient les renseignements suivants :

- ☐ le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du requérant;
- ☐ le nom du projet, ainsi que l'adresse et la description légale de la propriété, y compris les cartes;
- ☐ une estimation des coûts;
- ☐ le financement proposé;
- ☐ les prévisions de trésorerie;
- ☐ la liste des principales catégories de dépenses;
- ☐ les fabricants de tout matériel requis;
- ☐ le nombre d'employés (à temps complet, à temps partiel ou saisonniers);
- ☐ le nombre de mois d'emploi conservés ou créés;
- ☐ les avantages économiques escomptés pour la province choisie;
- ☐ les marchés visés;
- ☐ un état détaillé du montant, de l'application et de l'échelonnement des fonds que le requérant prévoit affecter au projet;
- ☐ les antécédents professionnels et l'expérience des affaires des gestionnaires du projet (le cas échéant).

Il s'agit là des éléments *essentiels* seulement que doit contenir le projet présenté par l'entrepreneur. L'AREI ou les autorités provinciales pourront préciser au requérant quels renseignements particuliers un projet donné peut nécessiter.

La demande de l'entrepreneur

Puisqu'on s'attend des entrepreneurs qu'ils fassent une contribution significative à l'économie de la province où ils comptent s'installer, ceux-ci doivent être des gens d'affaires expérimentés, capables d'exploiter une entreprise et avoir de solides antécédents en gestion. Leur demande, comme celle des autres gens d'affaires immigrants, reçoit un traitement prioritaire.

L'entrepreneur présente sa demande à un consultat, une ambassade ou à un

haut-commissariat du Canada et y adjoint les documents suivants :

- ☐ un curriculum vitae;
- ☐ un exposé de l'expérience qu'il a des affaires, du secteur industriel et de la gestion;
- ☐ un état financier complet précisant, entre autres, les fonds déjà disponibles au Canada et ceux pouvant être virés immédiatement ou ultérieurement (en dollars canadiens), ainsi qu'un certificat de propriété des fonds;
- ☐ une indication écrite de l'activité commerciale envisagée;
- ☐ le nom de la province où le requérant compte s'établir.

Les projets d'affaires et les documents connexes sont habituellement étudiés dans les dix jours suivant l'entrevue initiale avec l'AREI. Si l'AREI approuve la demande, celle-ci est transmise à la province où l'entrepreneur compte se lancer en affaires. La province dispose de 30 jours pour faire connaître sa réponse.

Les autorités provinciales font clairement savoir si elles appuient ou non la demande, ou encore affirment qu'elles n'ont aucune objection particulière au projet. Normalement, la province fait également savoir si elle a quelque raison de s'opposer à l'admission de l'entrepreneur et à l'établissement ou à l'achat de l'entreprise proposée. L'AREI tient compte de la réaction des autorités provinciales au projet d'entreprise soumis lorsqu'il décide d'accepter ou de refuser la demande d'immigration de l'entrepreneur, et il peut proposer que ce dernier envisage de s'établir dans une autre province.

Lorsque l'AREI et les autorités provinciales sont en désaccord sur les avantages que l'entreprise proposée apporterait à la province, le différend est soumis à la médiation de l'agent régional de l'immigration des entrepreneurs. Cependant, c'est l'AREI qui décide en dernier recours si un entrepreneur donné peut être admis ou non au Canada.

« L'AREI tient compte de la réaction des autorités provinciales au projet d'entreprise soumis lorsqu'il décide d'accepter ou de refuser la demande d'immigration de l'entrepreneur, et il peut proposer que ce dernier envisage de s'établir dans une autre province. »

Investisseurs

Les immigrants qui veulent venir s'installer au Canada à titre d'investisseur doivent avoir fait leurs preuves en affaires et disposer de valeurs nettes d'au moins 500 000 $ (can.) acquises grâce à leurs efforts individuels.

Ils doivent en outre investir, ainsi qu'ils sont tenus de le faire, dans l'une ou l'autre des sous-catégories décrites ci-dessous. En vertu de chacune des sous-catégories mentionnées ci-dessous, toutes les formes courantes de financement d'entreprises au Canada, tant par emprunt que par actions, sont admises.

Dans le cas de la première sous-catégorie, un investisseur qualifié sera admissible s'il a une valeur nette de 500 000 $ et accepte de faire un placement de 150 000 $ pour une période de trois ans dans une province qui, au cours de l'année précédente, a accueilli moins de trois pour cent des gens d'affaires immigrants venus s'établir au Canada. Cette première sous-catégorie a été créée pour contribuer à réduire les disparités économiques entre les provinces.

Dans le cas de la deuxième sous-catégorie, un investisseur qualifié peut être admissible s'il a une valeur nette de 500 000 $ et fait un placement de 250 000 $ pour une période de trois ans. Un investisseur qui remplit les conditions requises de la troisième sous-catégorie peut être admissible, s'il dispose d'une valeur nette de 700 000 $ et fait un placement d'au moins 500 000 $ pour une période de cinq ans.

Le requérant doit prouver qu'il a de l'expérience dans les affaires, mais il n'est pas nécessaire qu'il participe à la gestion de l'entreprise dans laquelle il a investi. Toutefois, l'investisseur immigrant peut siéger au conseil d'administration de l'entreprise ou encore en devenir actionnaire. Le requérant doit faire son placement après avoir sollicité un visa, mais *avant* que celui-ci ait été délivré.

L'investisseur immigrant peut décider d'investir dans un projet d'affaires, un syndicat financier ou un fonds de placement préalablement acceptés. Dans tous les cas, il faut que les autorités fédérales et provinciales aient déterminé que ces options de placement conviennent aux immigrants.

De plus, ces options de placement préalablement acceptées doivent contribuer de façon significative à l'économie de la province ainsi que créer ou préserver des

emplois pour les résidents canadiens, à l'exclusion de l'investisseur et des personnes à sa charge. Ces investissements doivent également stimuler les activités des petites et moyennes entreprises du Canada.

Options de placement

Le programme d'immigration des gens d'affaires prévoit quatre options de placement pour la catégorie des investisseurs immigrants : une entreprise ou un commerce, un syndicat de placement administré par le secteur privé, un fonds de capital-risque administré par le gouvernement* ou encore un investissement effectué par l'entremise d'un négociant en valeurs**.

Dans tous les cas, l'investissement doit être fait dans une petite ou une moyenne entreprise canadienne. L'argent investi doit être utilisé par l'entreprise pour créer des emplois. Tous les projets d'investissement doivent être acceptés par les autorités provinciales et, dans chaque cas, le requérant doit démontrer que son projet contribuera de façon significative à l'économie de la province. Les fonctionnaires d'Emploi et Immigration Canada examinent ensuite les projets d'investissement, afin de déterminer si ceux-ci sont conformes aux exigences en matière d'immigration ainsi qu'aux lignes directrices du programme. Les bureaux des visas sont tenus au fait de tous les projets d'investissement qui ont été acceptés par les gouvernements provinciaux et fédéral, aux fins de la composante investisseurs du programme d'immigration des gens d'affaires.

Il ne faut pas oublier qu'aucun de ces gouvernements n'est responsable de la viabilité ou du succès d'une option d'investissement ou de tout placement qui y a été fait.

> ***« L'investisseur immigrant admissible est habituellement recruté par une société ou un promoteur financier canadiens à la recherche de capital pour lancer ou développer une entreprise ou un projet particulier. »***

Le projet d'investissement

Le projet d'investissement est habituellement établi par une société, une entreprise ou un promoteur financier canadiens. Le projet doit être conforme aux lois provinciales régissant les affaires.

Dès que le projet est accepté par les ordres de gouvernement concernés, l'entreprise, la société ou le promoteur financier reçoit une lettre d'acceptation des autorités provinciales et fédérales. Le projet peut par la suite être commercialisé pour une période de 18 mois suivant la date de délivrance de la lettre.

Commercialisation d'un projet

Il incombe à l'entreprise, à la société ou au promoteur financier de commercialiser le projet ou la notice d'offre auprès des investisseurs éventuels, en tant que formule de placement préalablement acceptée.

Dans ses efforts de commercialisation, l'entreprise doit satisfaire aux exigences de la commission des valeurs mobilières du pays dans lequel le projet d'investissement est commercialisé et respecter toute autre loi applicable.

L'investisseur immigrant admissible est habituellement recruté par une société ou un promoteur financier canadiens à la recherche de capital pour lancer ou développer une entreprise ou un projet particulier.

Si un projet particulier intéresse l'investisseur, c'est à dernier qu'il incombe d'en faire part au promoteur. Bien sûr, l'investisseur doit faire preuve de toute la minutie habituelle, lorsqu'il évalue un projet d'investissement. Il doit ensuite communiquer avec un bureau des visas, présenter une demande de résidence permanente, placer le montant requis dans l'entreprise ou signer un contrat d'investissement, puis prendre les dispositions voulues pour satisfaire aux exigences en matière d'immigration.

Une société, une entreprise ou un syndicat de placement canadiens peut commencer à recruter des investisseurs éventuels, seulement lorsque le projet a été accepté par les autorités provinciales et que le gouvernement fédéral a déterminé que ce projet satisfait aux exigences de la composante investisseurs du programme d'immigration des gens d'affaires. Une fois que le recrutement est en marche, et que les investisseurs commencent à soumettre des demandes, il s'établit une

* *L'établissement de fonds de capital-risque administrés par le gouvernement est actuellement à l'étude.*

** *Au moment de la publication, cette option n'existait qu'au Québec.*

étroite liaison entre les bureaux des visas à l'étranger et le bureau canadien concerné.

Il y a habituellement un nombre minimal et un nombre maximal exigé d'investisseurs pour un projet donné. Les requérants qui font partie d'un groupe d'investisseurs de taille importante voient leurs demandes étudiées à mesure qu'ils les présentent, jusqu'à ce que le nombre minimal d'investisseurs requis ait été atteint. Aucun visa n'est délivré avant que l'on atteigne ce nombre. Les demandes sont traitées après que chaque investisseur a satisfait aux exigences habituelles en matière d'immigration.

Les investisseurs qui souscrivent après que le nombre minimal d'investisseurs a été atteint voient leur demande traitée et leur visa délivré à mesure qu'ils présentent leur demande pourvu qu'ils répondent à toutes les autres exigences en matière d'immigration. S'il faut un très grand nombre d'investisseurs pour un projet donné, le recrutement peut se faire par groupes. Les visas sont délivrés à ces groupes dès que le nombre minimal d'investisseurs pour chacun d'entre eux a été atteint, et ce jusqu'à ce qu'on obtienne le nombre maximal d'investisseurs.

Si les immigrants satisfont à toutes les exigences en matière d'immigration et sont admissibles à titre d'investisseur, chacun d'eux se verra délivrer un visa. Les bureaux régionaux d'EIC au Canada et les bureaux des visas sont tenus au courant de l'acheminement des demandes, lorsqu'un projet fait appel à plusieurs investisseurs.

La demande de l'investisseur

L'immigrant éventuel qui projette d'investir dans une entreprise canadienne ou dans un syndicat de placement doit présenter une demande de résidence permanente de l'extérieur du Canada, tout en y joignant les documents suivants :

- ☐ un curriculum vitae;
- ☐ un exposé de l'expérience qu'il a des affaires, du secteur industriel et de la gestion;
- ☐ un état financier complet précisant les fonds pouvant être virés immédiatement ou ultérieurement au Canada (en dollars canadiens);
- ☐ un certificat de propriété des fonds;
- ☐ une indication écrite du projet d'affaires, de l'entreprise ou du syndicat de placement envisagés;
- ☐ le nom de la province où le requérant compte s'établir;
- ☐ une indication de l'investissement prévu.

« Il y a dans de nombreux bureaux à l'étranger des agents de recrutement des entrepreneurs immigrants (c'est-à-dire des agents des visas qui ont reçu une formation spéciale dans le cadre de ce programme) qui pourront répondre à des questions plus précises. »

Le présent guide vise à donner aux éventuels gens d'affaires immigrants des renseignements plus complets concernant le programme canadien d'immigration des gens d'affaires, mais il y a dans de nombreux bureaux à l'étranger des agents de recrutement des entrepreneurs immigrants (c'est-à-dire des agents des visas qui ont reçu une formation spéciale dans le cadre de ce programme) qui pourront répondre à des questions plus précises.

On peut obtenir dans les bureaux des visas canadiens à l'étranger une liste des personnes-ressources des gouvernements provinciaux et fédéral.

La présente brochure n'est pas un document légal. Pour obtenir des renseignements précis, légaux, veuillez consulter la Loi sur l'immigration et le Règlement qui s'y rattache.

Préparé par les Affaires publiques, Emploi et Immigration Canada

Pour plus de renseignements, communiquez avec le Centre d'Emploi du Canada ou le Centre d'Immigration du Canada le plus près.
Vous pouvez aussi écrire à :

Renseignements et diffusion
Ottawa-Hull
K1A 0J9
Tél. : (819) 994-6313